

ПОДРОСТОК И КРИМИНАЛ: не допустить, не навредить, не перестараться...



Евгений Пятаков,
психолог

А главное, не закрывать глаза: сегодняшний подросток — в плену манипуляторов, которые делают как раз всё, чтобы он, подросток, во что бы то ни стало пополнил очередь к тюремным воротам. И если мы начнём назидательные рацеи в том лишь духе, что это нехорошо, — по меньшей мере услышим смех. Предстоит искать другие пути, прямиком ведущие к подростку, к его ценностям и установкам, которые сформированы под влиянием телепередач, льющих кровь с экранов, дворовых «паханов», которых ни обойти, ни объехать, да и просто вдалбливаемых ценностей общества потребления, вполне укладывающихся в прокрустово (на наш, педагогов, взгляд) ложе матерщины и сленга.

Просто отрицать — поздно. Доигрались со львом, который «прыгнул» (из любимой всеми «Литературки» 80-х). Этот «лев» давно отделился высокими заборами и тонированными стёклами; тюремная очередь нынче для тех, кто как раз настоящих-то преступлений не совершал. Но это дело юристов, а нам важно, как не пустить в эту очередь чересчур доверчивых в своём резистентном

негативизме ребяташек, уверенных, что достаточно с монтировкой выйти на ночную улицу — и приветливые огни казино и реклам будут светить по пути к роскоши и богатству...

В таком вот контексте учитель начинает говорить с подростком. И нередки случаи, когда тот пытается запутать, обмануть, сбить с толку, поставить в тупик. Чтобы не происходило ничего подобного, рассмотрим воспитательные сценарии, позволяющие взрослому — и педагогу, и психологу — не допустить победы криминальных установок подростка. Не навредить, потому что плата за этот вред — сломанная судьба. Не перестараться, ибо это поражение. Каковы же эти сценарии?

1. *Обескураживающая откровенность.*
2. *Разоблачение путём доведения до абсурда.*
3. *Внушающее внедрение информации.*
4. *Психологическая провокация с целью пробудить здоровое самолюбие подростка.*
5. *Пресечение попыток логического запутывания.*
6. *Пресечение попыток манипулирования.*

7. Критический анализ вопроса.

8. Акцентирование внимания на цели вопроса.

Как бы научнообразно ни звучали эти названия, — все они рождены практикой взаимоотношений с подростками, все выдержали самый сложный экзамен, судьей в котором выступала сама жизнь ребят.

Обескураживающая откровенность

Использование приёма иногда позволяет установить контакт с подростком, ранее замыкавшимся в себе и не воспринимавшим всерьёз слова собеседника, поскольку учитель, по мнению подростка, «как все, прикидывается добреньким и вежливым, а на самом деле — ему безразлично». Суть его сводится к тому, что в определённый момент разговора либо в ответ на провокацию подростка, либо при обсуждении сложного неприятного момента педагог неожиданно произносит нечто предельно искреннее, откровенное, «непричесанное» (желательно с оттенком иронии), идущее вразрез со стилем предыдущего разговора. Эта фраза сперва обескураживает подростка, удивляет, а затем пробуждает в нём искренний человеческий интерес ко взрослому, который «такое вдруг отмолил».

Пример № 1: *Ой! Да больно ты мне нужен чего-то тебе доказывать. Можешь мне не верить — дело твоё. Это ж ты пулю в лоб получишь в случае чего. Иди к своим «крутым» друзьям, «наезжай» на местного авторитета, пусть он с тобой «поделится», а я посмотрю, что у тебя из этого выйдет...*

Пример № 2: *Впрочем, что это я? Ты же считаешь, что я тебя воспитывать и пугать собираюсь, а ты умный парень, всяких глупых наставников не слушаешь. И правильно, давай прекратим этот разговор: иди, пробуй всё на своей шкуре, только потом не плачь*

и не говори, что тебя не предупреждали.

Важно, чтобы наша откровенность была не вымученной, не наигранной, и всё же, раз это обычно язык, на котором мы в большинстве случаев не говорим, — такие сюжетные ходы важно отретпировать заранее.

Разоблачение путём доведения до абсурда

Иногда романтическое заблуждение подростка относительно собственного криминального будущего бывает настолько умеренным, что доказать его ошибочность почти невозможно. В этом случае важно логически развить это убеждение, соотнести с другими условиями криминальной жизни — и таким образом довести до явного абсурда, когда ошибочность станет явной даже для малышей!

Пример: *Значит, ты всерьёз считаешь, что тебя хорошо примут в банде благодаря твоей мускулатуре? Конечно, в банде до тебя не будет сильных людей. И ты сразу станешь там самым «крутым», героем, вожак. И, конечно, ни у кого не возникнет зависти или нежелания принимать в свою компанию чужака. А значит, все изначально будут безумно счастливы видеть тебя рядом с собой, станут во всём тебе по-такать и слушать. Ведь именно тебя там ждут всех больше! Без тебя они уже теперь не знают, что им делать! Так?.. Но тогда давай вернёмся к самому началу и подумаем, а правильно ли ты поступаешь, делая ставку только на свою силу?*

Внушающее внедрение информации

Иногда сознательное или бессознательное нежелание подростка воспринимать всерьёз какую-то важную информацию делает неэффективным различные рассуждения,

мягкие намеки и даже прямые указания. В этом случае нужно поступить более жёстко, начав словесное «вдалбливание» нужной информации путём многократного её повторения на разные лады в короткий промежуток времени. Иногда при этом допускается сильный эмоциональный «нажим».

Пример: *Так, допустим, что ты прав, и твои будущие дружки-бандиты никогда тебя не подведут, не предадут и не «кинут», соблазнившись на чьё-нибудь щедрое предложение. В этом случае тебя действительно ожидает процветание и благоденствие. НО... Допустим хотя бы на мгновение, что прав всё-таки я, утверждающий, что никто не застрахован в криминальном мире от предательства даже со стороны ближайших соратников (и предательство это, кстати, происходит сплошь и рядом). Что же тогда получается: прав окажусь я, а расплачиваться за мою правоту придётся... ТЕБЕ... Ведь это ТЕБЯ могут «подставить», например, смывшись с деньгами, взятыми в долг у какой-нибудь мафиозной группировки или находящейся под её «крышей» фирмы. Это за ТОБОЙ начнётся охота. Это ТЕБЕ придётся бросаться в бега, спасая свою жизнь. Это ТЕБЯ в конце концов найдут, измордуют, свяжут, бросят в машину и увезут куда-нибудь на глухую стройку или на дачу, где можно тихо кончить дело. Это ТЫ будешь висеть вверх ногами, подвешенный к потолку сырого подвала. Это ТЕБЯ будут пытать день и ночь, избивая битами, прижигая утюгами и паяльниками. Это ТЫ будешь вопить, что ни в чём не виноват. Повторяю, если прав я, то подобное или похожее несчастье произойдёт именно с ТОБОЙ. Не со мной, не с дядей Васей из соседнего подъезда, а с ТОБОЙ. Не важно, что, может быть, и твоих дружков позже настигнет та же участь. ТЕБЕ от этого легче не станет. И, самое главное, именно ТЫ в последний миг жизни, может быть, вспомнишь наш сегодняшний разговор и горько пожалеешь о том, каким наивным глупцом был в свои... —дцать лет, когда беду ещё можно было предотвратить. Ну так что, попытаемся посмотреть хоть немного вперед?*

Психологическая провокация с целью пробудить здоровое самолюбие

Это психотерапевтический приём, он используется в тех случаях, когда человек отказывается что-либо менять в собственной жизни, мотивируя это слабостью, безнадёжностью, ненужностью, неспособностью и т.д. При этом не важно, действительно ли он внушил себе подобные идеи или же только «играет на публику». Суть приёма заключается в том, чтобы не ободрять, не доказывать, что «всё не так плохо», как это происходило бы в рамках гуманистической психотерапии, а напротив, полусерьёзно, полушутя, а иногда и откровенно насмешливо подтверждать правоту подростка: да, он слаб, жалок, ничтожен, преступен и т.д.; мало того, ситуация ещё более ужасна, чем он думает. Например, он не просто робок, но абсолютно труслив, ничтожен и вследствие этого не имеет в жизни никаких перспектив. Конечной целью подобного «издевательства» является пробуждение здорового самолюбия ребят, боящихся преодолеть жизненные трудности, их желания доказать что они не такие плохие, какими считали себя. После того как подросток начинает активно протестовать и доказывать консультанту свою значимость и ценность, мы резко меняем тактику и говорим что-нибудь вроде: «Стоп! Ты сам это сказал, и поэтому теперь не прикидывайся слабым и беспомощным». Разбудить стремление быть сильным и деятельным в выстраивании перспектив собственной жизни — вот смысл такого приёма. Человек становится хозяином своей судьбы, он может почувствовать и сложность предстоящего пути, и груз ответственности, однако это уже не тот безжизненный хлюпик, готовый на всё и ко всем, каким он пришёл к нам.

Пример: *Значит, так и запишем, что справиться со школьной программой ты не можешь, поскольку она*

для тебя тяжела. Все могут, а ты — нет. Получается, что ты у нас слабенький, глупенький, ни на что не годный. Знаешь, я даже удивляюсь, как тебя в этой школе держат! Наверное, по доброте душевной, из жалости к твоей сиротности и убогости. Не понимаю, как тебе «тройки» ставят, ты же ноль — полный ноль, твоё место, наверное, в школе для умственно отсталых, да? Бедный ты, бедный мальчик!.. А чего ты сердился? Нет, я тебя не оскорбляю. Ты же сам сказал, что у тебя ничего не получается, что ты ничего не можешь, вот я и делаю вполне логичные выводы. Что, не согласен, считаешь, что ты что-то можешь? Врешь, не верю, вся твоя биография доказывает мою правоту. Ах, ты работал не в полную силу, ты можешь лучше? А как же твои слёзы по поводу того, что тяжело? Так ты можешь работать лучше? Так что ж ты мне тут доказывал, какой ты слабак? Давай, работай над собой.

Пресечение попыток манипулирования

Как быть, если дитя заигралось, чтобы только отделаться от навязчивого советчика? Конечно, не быть навязчивым. Но с другой стороны, когда видишь, как внешне смиренный, послушный и на всё согласный семиклассник ждёт лишь случая, чтобы убежать и вновь заняться «рэкето» в школьных масштабах, нужно, прервав основную линию разговора, открыто высказать свои подозрения, описать суть манипуляции, которую, по его мнению, пытается провести подросток, напомнить ему, кому, в конечном итоге, более важен успех всей работы, рассказать о возможных последствиях неудачи, а затем попросить отказаться от дальнейших попыток манипулирования. Обычно оказывается достаточно двух-трёх подобных «подавляющих», чтобы такие попытки прекратились. Дело в том, что подросток чувствует: его на самом деле видят и понимают, работа не для выполнения пункта и не для осозна-

ния профпригодности. Работа — для него, подростка!

Пример: Знаешь, я вот тут тебе всё рассказываю, рассказываю, ты мне с умным видом киваешь. Ты думаешь, я слепой, не вижу, как ты хочешь побыстрее «слинять» отсюда и жить так, как жил прежде, — хулиганить, прогуливать? Увы, ничего ты не понял! И ничего не собираешься менять. Может, прекратим этот разговор? Может, ты пойдёшь отсюда и будешь жить как хочешь? Только учти один момент: твоё «счастливое детство», когда тебе всё прощали и не спрашивали по-полной, кончилось. Или почти кончилось. Наш разговор — шанс, возможность воспользоваться посторонней помощью, чтобы что-то понять, в чём-то разобраться, что-то добровольно изменить в себе. Кому, в конце концов, нужно принять сегодня решение, как жить дальше? Так что мы делаем дальше? Продолжаем играть, как раньше, или пытаемся помочь тебе жить? Хорошо, но в таком случае прекрати свои попытки «запудрить мне мозги» и убедить в том, чего нет на самом деле...

Иногда подростки, случайно или желая поставить говорящего с ними взрослого (и педагога, и психолога) в неловкое положение, задают ему неожиданные провокационные вопросы, либо не относящиеся к теме, либо слишком глубоко затрагивающие личность самого педагога, либо ставящие перед ним реально сложную проблему. Иногда такие вопросы способны вывести из равновесия или увести в сторону разговор. Кидаться в бой не нужно: перед нами не легионер, а подросток! Важно, не отвечая на вопрос, заставить самого школьника снять этот вопрос, почувствовать неловкость. Мы просим подростка либо самого ответить на этот вопрос и, таким образом, понять его бессмысленность и некорректность, либо с той же целью предлагаем свой, иной по содержанию, но аналогичный по психологической сути.

Пример: Ты спрашиваешь, по какому праву я, не имеющий никакого опыта бандитской жизни, сужу о реальных людях, вставших на путь построения криминальной карьеры? Я не стану доказывать свою правоту, а просто задам аналогичный по сути вопрос. Причём ответа на него ждать не стану. Надеюсь, ты сам найдёшь ответ. Итак, по какому праву ты, -цатилетний пацан, плохо учившийся, книг не читающий, ничем особо не интересующийся, занимающийся неведомо чем, претендуешь на то, чтобы с тобой на равных, с уважением, разговаривал, что-то доказывал, спорил взрослый человек, который перечитал гору полезных книг, побывал в передрягах — пускай не смертельно опасных, которые тебе ещё только предстоят (и ещё неизвестно, выйдешь ли ты из них с достоинством)? Ну так как, нравится тебе такой вопрос? Нет? И мне нет. Интересно, а почему?.. Тогда давай договоримся, что впредь мы таких вопросов друг другу задавать не будем.

Критический анализ вопроса

Этот психолого-педагогический приём используется в тех случаях, когда подросток задаёт неверно, логически некорректно сформулированный вопрос, или же такой, который изначально содержит ложное утверждение (с античных времён такие вопросы изучались эристикой и назывались уловками). Ответ на подобный вопрос оказывается в принципе невозможным, из-за чего у подростка возникает ошибочное чувство своей силы и правоты. В подобных случаях консультанту необходимо, не стесняясь, открыто указать подростку на неправильность, нелогичность этого вопроса, доказать её и в итоге снять или переформулировать его. Сфокусируем внимание на самом вопросе, а не на попытке изо всех сил ответить, дабы оставить незыблемым свой авторитет «человека-энциклопедии».

Пример: Ты спрашиваешь меня, с какой стати тебе начинать делать уроки лучше, если учителя всё равно не спрашивают, когда ты их честно выполняешь, и «поддавливают» именно тогда, когда ты приходишь не готовым... Во-первых, с чего ты взял, что тебя кто-то специально поддавлива-

ет? Во-вторых, откуда учителю знать, что ты именно сегодня выучил урок? Ты в такие дни руку тянешь? Ах, ты не «выскачка»? Ну, а учитель не телепат, извини. И в-третьих, ты учишься для кого — для учителей или для себя? Давай тогда поставим вопрос по-другому: как сделать, чтобы начав лучше учиться, показать это учителям и получить возможность быстрее идти к удаче и успеху?

Акцентирование внимания на цели вопроса

Иногда подросток не может или стесняется задать вопрос, который его действительно волнует, поэтому задаёт другие, иногда лишь отдалённо относящиеся к тому, что его действительно интересует. Нередко такие вопросы выглядят странными, неуместными, вызывают недоумение. В случае возникновения подобных ситуаций необходимо поинтересоваться, какую цель ставил школьник, спрашивая об этом, что он действительно хочет узнать. Задавая наводящие дополнительные вопросы, делаясь с подростком своими соображениями и гипотезами, можно довольно быстро узнать, что же волнует его на самом деле.

Пример: Если честно, то твой вопрос меня удивляет. Неужели ты не понимаешь, что я просто не могу ответить тебе, почему за одно нарушение разных ребят наказали по-разному? Я же не знаю всех подробностей дела, и твоих приятелей, кстати, тоже не знаю. Но вижу: на самом деле ты хочешь спросить меня о чём-то другом. Не стесняйся, всё останется между нами, а если наш разговор и разгласят, то только по твоей вине. Так почему же тебе интересно именно это правонарушение? Ты ведь не похож на человека, который сам на него пойдёт. Тебя что, на него подбивают? Я не спрашиваю, кто

именно, просто знай: что бы они тебе ни «наплели», реально поймать вас будет достаточно легко, а если даже и не поймут, в твоей жизни неизбежно возникнут серьёзные проблемы. Тебе это надо?

Важно, чтобы он действительно ответил, надо ему это или нет. Ведь это будет означать, что он, подросток, действительно задумался, вопрос приобрёл для него смысл и значение куска собственной биографии!

А теперь посмотрим, как «работают» эти приёмы на практике. Я разговаривал с подростком 15 лет — воспитанником интерната (назовём его Кириллом). Обладая определёнными качествами «асоциального» лидера, он регулярно нарушал дисциплину, хулиганил. Его желание построить криминальную карьеру воспринималось администрацией очень серьёзно, в связи с чем я, психолог, решил «выложить» по полной, волнуясь, как первоклассник...

Как это выглядит на практике (Педагогические диалоги с Кириллом)

Эпизод № 1

Автор (далее «А»): Здравствуй, Кирилл, садись. Помнишь, ты говорил мне, что хочешь стать «авторитетом»? Ты говорил это серьёзно?

Кирилл (далее «К»): Ну да!

А: Я почему спрашиваю... Дело в том, что мне уже приходилось встречаться с ребятами, которые строили похожие планы, — ну, например, когда я работал в комиссии по делам несовершеннолетних. Многие из тех ребят, увы, не знали некоторых важных вещей о современном криминальном мире...

К: Ну да, знаю, вы сейчас начнёте меня переубеждать!..

А: Да, представь себе, я даже не стану убеждать. Мало того, я тебе признаюсь,

что меня об этом попросила администрация. Представляешь? Нет, ты, конечно, можешь сесть тут передо мной с видом «бывалого» и отказаться слушать: дело твоё, но ведь вляпаешься в случае чего ты, а не я, не директор, не воспитатели. И знаешь почему?

К: Почему?

А: Потому, что я, так уж вышло, в своё время специально читал книги про настоящий уголовный мир, написанные знающими людьми — бывшими заключёнными, работниками милиции, журналистами, и поэтому знаю некоторые вещи, которые тебе едва ли могут быть известны. Вот, например, книги, где обо всём рассказывается без прикрас — убедительно и показательно.

К: Дадите почитать?

А: Конечно, о чём разговор! Но потом, а сейчас, Кирилл, я хочу, чтобы ты рассказал мне, как ты видишь свою дальнейшую жизнь среди профессиональных уголовников. С чего ты собираешься начать, как продолжать и развивать своё дело. Сам задумайся, когда рассказывать будешь.

К: Ну да! Короче, я тут с ребятами поговорил, они со мной согласились. Когда мы выйдем отсюда, то организуем бригаду, я буду главным. Я уже сейчас знаю некоторых бизнесменов и некоторые вещи про них, которые для них опасны. Они не хотят, чтобы о них узнал кто-то ещё. Я буду приходить к ним и говорить, мол, так и так, я знаю про вас. Если вы не заплатите мне, я расскажу об этом вашим врагам. Потом, когда у меня появятся деньги, я начну заниматься каким-нибудь выгодным делом, увеличу свою бригаду, договорюсь с другими...

А: Хорошо, всё вроде правильно, последовательно, логично. Но есть тут один момент. Насколько я понял, бизнесмены, которых ты собираешься шантажировать,

отнодь не мелкие предприниматели, а уже солидные, богатые, состоявшиеся люди. Так?

К: Ну!

А: Но они когда-то тоже были мелкими предпринимателями, «грызлись» друг с другом за «место под солнцем» и в итоге выбрались «наверх» — немногие из очень многих желающих. Как ты думаешь, что позволило им выстоять в борьбе?

К: Ну, не знаю...

А: Вероятнее всего, либо создание собственной внутренней службы, отвечающей за охрану, разведку, контрразведку и нападение, либо покупка надёжной «крыши», выполняющей все эти функции. Согласен?

К: Согласен!

А: А раз согласен, тогда ответь мне, что делает такой бизнесмен, когда ты к нему явишься?.. Нет, он не вышвырнет тебя сразу, он, может быть, даже вежливо с тобой согласится, но, как только ты покинешь его кабинет, этот господин вызовет своего начальника разведки и прикажет узнать, кто ты такой и кто «за тобой» реально стоит. И как только станет известно (и очень скоро), что ты не представляешь никакой реальной силы (а откуда тебе её взять на первых этапах своей карьеры?), ну... Мне останется тебя только пожалеть. Хорошо, если тебя просто выследят, схватят, «объяснят», что «так делать не надо». А ведь могут и сразу «слить», поскольку ты «слишком много знаешь». Впрочем, возможны и другие варианты: например, тебя измордуют так, что ты на всю жизнь останешься калекой. Ну, как тебе такая логика? Тебе есть что возразить?

Эпизод № 2

А: А сейчас мы попробуем спланировать твою криминальную карьеру, например, на поприще наркотрафика. Занятие это, конечно, отвратительное, грязное, лично мне его даже обсуждать противно, однако любое дело, даже такое, нуждается в планировании. Итак, для начала тебе придётся изучить ситуацию в той зоне города, где ты собираешься этим заниматься, стать «своим» в определённых кругах. Познакомиться с наркомана-

ШКОЛА И ВОСПИТАНИЕ

ми, наркоторговцами, освоить их манеру общения и при этом — не нарваться. Как ты думаешь, легко это сделать?

К: Ну, не очень...

А: И это ещё мягко сказано. Ты, например, с настоящими опустившимися наркоманами общался? А наркоторговца пробовал «разговорить»?

К: Нет...

А: Я тоже нет, даже не знаю, как бы я это делал. А с какой стати тот же уличный наркоторговец начнёт с тобой общаться, «служебные тайны» выдавать, конкурентов плодить? Да и вообще, он же не знает, кто ты такой. Он ведь ещё и общит о тебе своим хозяевам — так, мол, и так, приставал тут один, расспрашивал, вы бы его проверили. Ну, а дальше, сам понимаешь, дело техники: слежка, поимка, «настойчивые расспросы», глядишь, повезёт тебе, не искалечат стразу, а предложат место уличного торговца со всеми сомнительными «прелестями» этой работы. Тебе нужен такой вариант?

К: Для начала, может быть, и да...

А: А ты знаешь, что это — верный путь пополнить ряды наркоманов? По разным причинам, но, поверь мне, многие из них отнодь не глупей тебя.

К: А почему они тогда становятся наркоманами?

А: Ну, очень часто некоторые не выдерживают и поддаются на одну-две пробы — и этого многим оказывается достаточно. Интересно же, черт возьми, узнать, отчего это столько людей так благоговеют перед каким-то порошком или высушенной травкой. И, поверь мне, соблазн очень велик, тебе пока с таким сталкиваться не приходилось. Тебя вот, например, легко соблазнить покурить, особенно если ты точно знаешь, что никто не помешает? Вспомни сам...

К: Ну, не знаю, бывает... Но ведь я не собираюсь...

А: Ага! Не собираешься... И никто из тех, наверное, тысяч бывших уличных наркоторговцев, что стали наркоманами, не собирался... Но стали... Кто-то сам соблазнился, кого-то соблазнили или насильно «посадили на иглу»... И где гарантия, что тебя минует? Тебе ведь придётся возвращаться в круг именно тех людей, которые способны на подобное. Мало того, это ещё не всё. Ты знаешь, что когда начинается передел территорий влияния между мафиозными группировками или милиция устраивает «показательный рейд» по борьбе с наркоманией, то первыми «в расход» пускаются «шестёрки» — те самые мелкооптовые уличные наркоторговцы, которых легко заменить? И ещё, ты готов, к примеру, к встрече с людьми, находящимися в невменяемом, безумном состоянии — и при этом имеющими к тебе претензии?

К: Это вы про кого?

А: Ну, например, про обезумевшего от «ломки» наркомана, у которого нет денег, чтобы заплатить, но есть острейшее желание получить дозу, ради которой он пойдёт на убийство. Или другой вариант: умрёт твой клиент от наркотиков, и родители, поняв, что иной управы на тебя нет, в отчаянии возьмут пистолет и придут тебя убивать. И ведь убьют... И им в тот момент будет совершенно наплевать на собственную, тем более — на твою, участь. А если уж у родителя есть возможности, т.е. он — «большая шишка», о чём ты узнаешь слишком поздно, то начнётся такая облава на наркомафию твоего района, что твои же дружки тебя поймают и сдадут, лишь бы самим «отмазаться». Ну как, хочешь быть уличным наркоторговцем?..

Эпизод № 3

А: Кирилл, как ты думаешь, почему одни виды бизнеса считаются законными, а другие — нет?

К: Ну, так трудно ответить. Одни запрещаются законом, а другие — нет.

А: Если говорить совсем упрощённо, то неизбежным следствием противозаконного бизнеса является страдание, а порой и гибель многих невинных людей. Так, наркобизнес уносит жизни тысяч наркоманов, торговля оружием — жизни мирных граждан, становящихся жертвами бандитских нападений. Но ведь если человек стал наркоманом, значит, он сам позволил себя обмануть, а ты, продавший ему наркотики, тут ни при чём? Так?

К: Ну да.

А: Скажи, пожалуйста, а у тебя есть друзья — не приятели, не знакомые, а именно настоящие друзья, ради которых ты готов на многое и которые готовы на многое ради тебя?

К: А при чём тут друзья?

А: Сейчас поймёшь, а пока просто скажи, есть или нет, я даже не прошу называть имена.

К: Есть.

А: Я за тебя рад, а теперь скажи мне, почему ты дружишь с ними, почему тебе с ними хорошо: разве потому, что они невероятно умные и их невозможно обмануть или очень-очень сильные, и их нельзя победить в схватке? Разве из-за этого?

К: Ну, нет, конечно...

А: То есть ты дружишь с этими людьми потому, что у них есть какие-то другие качества, никак не связанные с умением выживать, не поддаваться на опасные уловки и проч. Мало того, ты вполне спокойно относишься к тому, что один твой друг, к примеру, не очень силен, другой — весьма доверчив. Ты ведь их любишь не за сверхум и сверхсилу. Так?

К: Допустим.

А: А теперь представь себе, что в один далеко не прекрасный день на твоего

не очень сильного друга нападает такой амбал, избивает его и забирает понравившуюся вещь. К другому, доверчивому, пристаёт уличный наркоторговец. Ловко обманув, он быстро превращает его в наркомана. Ты делаешь всё, но напрасно. Один умирает от побоев в больнице, а другой — от передозировки, в грязном подвале. Ты, не знаю, каким образом, находишь двух негодяев — убийц твоих друзей, загоняешь их в угол и, прежде чем учинить окончательную расправу, спрашиваешь, зачем они это сделали... И получаешь следующие ответы. Амбал, избивший твоего первого друга ради дешёвой безделушки, говорит: «А че такого? Всё честно было. Я мужик, он мужик; я без оружия, он без оружия; я мог его «завалить», и он мог меня «завалить». А то, что он слабаком оказался, так это его вина, — надо было раньше спортом заниматься, боксом например...» Наркоторговец, не только убивший твоего друга, но и превративший остаток его жизни в ад, вторит своему собрату: «Я его чего, насильно, что ли, наркотой пичкал? Нет! Был бы поумнее, понял бы, что ему «лапшу вешают», а раз не понял, значит, сам виноват, я за всяких дебилов не отвечаю!..» Ты, конечно, простишь и отпустишь?

К: Нет!

А: Но почему? Ведь они же правы, это же твоя собственная философия, только повернутая не тобой против других, а другими против тебя самого. Какое ты имеешь право осуждать человека, который живёт по тем же правилам, что и ты? *(Пауза, и выдержать её необходимо, чтобы подросток задумался!)* А ведь в жизни чаще всего так и бывает: как ты с другими, так и другие с тобой, особенно когда речь идёт о причинении страданий... Ну что, ты по-прежнему считаешь, что пользоваться доверчивостью и слабостью людей нормально?.. Особенно когда для них это чревато страшными страданиями или даже смертью?..

Эпизод № 4

А: Давай представим себе ситуацию, с которой ты столкнёшься, если решишь организовать собственную «бригаду». Вот город, в котором ты собираешься торговать *(на бумаге рисуется круг)*. Он уже поделен между некими группировками *(круг рассекается на неравные части,*

каждая из которых нумеруется). Посмотри сюда: с какой проблемой ты столкнёшься в первую очередь?

К: Не знаю.

А: Тут есть свободное, не занятое место?

К: Нет!

А: И что это значит? А то, что свою территорию придётся отвоевывать силой у занявших её ранее конкурентов. Ведь все выгодные места уже заняты, и так везде, особенно в крупных городах. Причём «играть» тебе придётся по их правилам, знаешь почему?

К: Почему? *(Важно не читать лекцию, а поощрять реальный диалог — хотя бы дожидаться таких вот кратких ответов на вопросы.)*

А: А потому, что они знают свои сильные и слабые стороны, на кого они могут положиться, а на кого — нет, какие преимущества и недостатки имеет их положение на криминальном рынке. И главное: они от тебя будут скрыты, а ты от них — нет. Первый удар, который они по тебе нанесут, вероятнее всего, будет неожиданным, как бы ты к нему ни готовился. Ты ведь не сможешь быть постоянно готов к тому, например, что в толпе к тебе подскочит человек, пырнёт ножом и мгновенно скроется, или к тому, что рядом затормозит машина, оттуда выстрелят и тут же уедут. Впрочем, опасности начнут подстергать тебя гораздо раньше. Ведь даже для того, чтобы собрать необходимую предварительную информацию о ситуации на криминальном рынке, о расстановке сил, тебе придётся разговаривать с определёнными людьми, наводить справки и т.д. А откуда ты знаешь, что сделает тот, с кем ты только что так мило беседовал: не побежит ли он тут же докладывать о тебе «авторитету», которого по разыгранному сценарию только что материл?

Эпизод № 5

А: Кирилл, скажи пожалуйста, откуда ты знаешь о настоящих бандитах? В первую очередь, по кинофильмам или сериалам типа «Бандитского Петербурга», верно?

К: Ну да, но там же всё на правду похоже...

А: Конечно, похоже, да только не всё. Я сейчас покажу тебе парочку фотографий настоящих, типичных уголовных «авторитетов», и ты сравнишь их с теми, которых видел в кино. *(Показывает фотографии.)* А как ты думаешь, что сможет сделать с тобой подобный человек, если ты ему в чём-то перейдёшь дорогу? Наверное, он не остановится перед тем, чтобы пырнуть, к примеру, тебя ножом, причём наверняка сделает это мастерски.

К: Логично...

А: Раз уж мы затронули тему «Бандитского Петербурга», давай проанализируем некоторые моменты, которые там были показаны, — моменты весьма правдоподобные. Скажи-ка, много раз главному герою Челищеву, почти в одиночку боровшемуся с мафией, внедрившись в её ряды, приходилось вступать в смертельную схватку с бандитами?

К: Да!

А: За счёт чего ему удавалось побеждать?

К: Драться хорошо умел!

А: Правильно, и не просто хорошо: у него была великолепная спецназовская подготовка. Таковую можно получить, только отслужив в войсках спецназначения. Но, чтобы тебя туда взяли, необходимо как минимум либо быть очень здоровым, от природы физически развитым человеком, либо быть спортсменом, посвящающим спорту основную часть своей жизни. Согласись, что ни то ни другое к тебе не относится. Согласен?

К: В общем...

А: Нет, у тебя, конечно, есть ещё время: начинай с завтрашнего дня ежедневно «качаться», бегать до седьмого пота, забыв про все прочие радости жизни, и, глядишь, через несколько лет станешь пригодным для спецназа! Правда, там тоже будет «не сахар», да и погибнуть можно много раз. А ты действительно хочешь посвятить значительную часть жизни профессиональной военной деятельности?

К: Нет.

А: Вот видишь, ты уже оказываешься в проигрышном положении. Идём дальше. Легко ли было Челищеву, даже при всей его подготовке, справляться с врагами?

К: Когда как.

А: Чаще всего — не очень. Мало того, иногда он оказывался на грани гибели, успевая лишь в последнюю долю мгновения отбить удар, а иногда его и вовсе спасала лишь случайность. Например, тогда, на лестнице, помнишь?

К: Не совсем.

А: Он поднимался к себе в квартиру, подошёл к двери, полез за ключами, и тут откуда-то выскочил незнакомый парень, ударил его ножом и бросился бежать. Челищев рухнул спиной на дверь, скрылся, зажал руками рану и начал терять сознание. В этот момент он был абсолютно беспомощен, и если б парень вернулся, то смог бы легко добить Челищева. В жизни, скорее всего, так бы оно и случилось. Как видишь, и спецподготовка не даёт никакой гарантии. Каковы же тогда твои шансы на выживание?...

Эпизод № 6

К: Ну, я найду местного «авторитета», поговорю с ним, предложу сотрудничать...

А: Стоп-стоп-стоп! Извини, что перебиваю, но мне важно, чтобы ты подумал о следующем: как ты будешь разговаривать с этим

«авторитетом» (или его помощником, если сам авторитет не захочет тратить на тебя времени), какими словами, в какой манере и т.д.

К: Как обычно.

А: То есть примерно так же, как ты разговариваешь сейчас со мной, — спокойно, уверенно, открыто, чувствуя себя в полной безопасности, не боясь сболтнуть чего-нибудь лишнего. Так?

К: Ну, примерно.

А: Чувь это, мальчик! Не гони!

К: Почему чувь?

А: Давай я не буду тебе объяснять, а просто покажу. Представь себе, что ты добился встречи с нужным тебе «авторитетом». И вот ты сидишь, например, в подсобке на территории гаражного комплекса, принадлежащего этой группировке. Перед тобой пахан — здоровенный детина с довольно тупым презрительным взглядом, вялыми движениями. За его спиной — пара амбалов. Представь, что я — тот пахан — такая вот гора мышц, которой ничего не стоит сделать из тебя «отбивную», только дай повод. Начинай, но при этом учти, что остановок в нашем «спектакле» не будет и переигрывать тебе никто не даст. *(Принимаю вальяжную позу и меняю выражение лица.)* Начали... *(После некоторой паузы.)* Ну?!!!..

К *(Немного смутившись отсутствием приветствия):* Э-э, здравствуйте, мы хотели предложить вам сотрудничать... У нас такое предложение...

А: Чё?

К: *(Смущённо хихикает.)*

А: Чё ты ржешь? Ты ваще, кто такой?

К: *(Не может произнести ни слова.)*

А: Ты чё, язык проглотил? А? Ну чё рот закрыл? *(Долгая пауза)* Так, короче, у меня тут с тобой нет времени базарить, моё время бабок стоит, понял? А ты у меня его отнял,

так что пошёл вон, и чтобы завтра были пять косарей! Понял?..

(Выхожу из роли.) Вот и всё. И ведь принесёшь как миленький, никуда не денешься, а удержишь — «на счётчик» тебя поставят...

К: Ну, не все ведь такие... Я к другому могу пойти...

А: Там тебя встретит такой же. Или более культурный и «цивильный», но не без задних мыслей. Хуже того, информация о тебе как о неудачном кандидате на «работу» или назойливом выскочке, который «сам напрашивается», может очень быстро распространиться среди «братвы» района. В результате, когда ты придёшь к новому «работодателю», тот уже будет заранее настроен на то, чтобы ты оказался на улице сразу.

К: Но ведь у кого-то же получается?

А: Конечно, но чаще всего у тех, в ком видят людей из своего мира, которые разговаривают, мыслят, действуют примерно так же, как и они. Проще говоря, чтобы «пахан» захотел принять тебя к себе на работу, он должен увидеть, что ты достаточно силен, смел, умеешь «грязно» драться, а следовательно, стоять за себя, «ботаешь по фене», можешь быть преданным. Желательно, чтобы ты был глуповат, не особенно культурен и своенравен (а то ещё «подсидишь»). Ты сейчас соответствуешь этим требованиям?

К: Не очень...

А: И что же тебе надо сделать, чтобы начать соответствовать?

К: Ну, научиться...

А: Ну да, научиться, но это не самое главное и не самое сложное...

К: Что вы имеете в виду?

А: То, что тебе придётся буквально «ломать» себя, свою личность, «выдирать с корнем» многие качества, которые ты в себе уже развил, и которые нравятся тебе и твоим друзьям — доброту, порядочность и т.д. Вместо них тебе придётся развивать совершенно иные, тебе сейчас ненавистные — злобность, любовь к насилию, махровый эгоизм. Легче всего это сделать, попав в колонию для малолетних преступников. Там тебе, хочешь не хочешь, придётся стать таким — хотя бы на время. Тебе это надо?

К: Нет...

А: Вот и хорошо. Можно сказать, что твоё время, необходимое для превращения в криминальную личность, упущено — и слава богу.

К: Почему?

А: Потому, что ты, во-первых, уже достаточно взрослый и умный, чтобы понять реальную страшную суть криминального мира; во-вторых, ты уже имеешь достаточно много личностных задатков, чтобы построить успешную карьеру на законном поприще. Всё было бы гораздо хуже, если бы ты с самого начала пошёл по пути, который сделал бы из тебя полноценного «блатного».

К: Почему?

А: Сейчас объясню. Дело в том, что окончательное становление личности человека — его интересов, жизненных ценностей, привычек, отношения к труду — это подростковый возраст. Лет этак с 10–11 и до 17–18. В 15 лет человека почти не изменить. (Такое, конечно, бывает даже в зрелом и старческом возрасте, однако требует просто ад-

ских усилий, и происходит так редко, что об этом лучше не говорить.) Таким образом, чтобы постепенно — легко и непринуждённо — превратиться в бандита, человек должен с достаточно раннего возраста — с тех же 10–11 лет — активно общаться с уличными хулиганами, «блатными», урками. В результате очень скоро детали его внешности, поведения, разговора начнут выдавать в нём «полноценного блатного» — опасного, агрессивного, любящего насилие и произвол. Его станут избегать даже тогда, когда он станет прикидываться спокойным, порядочным, законопослушным. На какое-то время обман, может быть, и удастся. Однако рано или поздно неудачное слово, жест, взгляд его непременно выдадут. И это может стать для человека началом целой трагедии...

* * *

Изложены только некоторые приёмы работы с ребятами, которых вот-вот захватит романтика блатного мира. Приёмов этих, сюжетов и ситуаций — множество, их формулирует сама жизнь. Да и Кирилл не единственный пример; есть педагоги, которые могли бы вспомнить свои встречи с ребятами, после которых те изменили криминальной ориентированности, став настоящими созидателями жизни. Тема предостережения подростка от липких объятий криминальной среды тем более актуальна, что здесь у педагога союзников нет. А в методичках, написанных десятки лет назад, проблема эта всерьёз не поднималась — не до того было. Формулируя вопрос: «Как уберечь ребят от блатной романтики?», редакция ждёт сюжетов, педагогических мемуаров и практических советов. Очень ждёт, читатель! **НО**